

<b>Partenaire</b>	FYTE
<b>Code postal</b>	75000
<b>Ville</b>	Paris
<b>Référence</b>	219858387
<b>Titre</b>	KEY ACCOUNT MANAGER E-COMMERCE F/H
<b>Description du poste</b>	<p>Fyte, société de Morgan Philips Group, est spécialisé dans le sourcing, l'évaluation et le recrutement en intérim, CDD et CDI de talents. Chacun de nos consultants est ultraspécialisé par fonctions et par secteurs. Fyte accompagne et conseille ses clients dans leurs projets de recrutements en s'appuyant sur des processus de sourcing et de sélection de talents en combinant l'humain et le meilleur de la technologie. Description du poste : Vous avez envie de devenir le héros de votre enfance en rejoignant un groupe international de renom ? L'univers des pure players vous passionne et les indicateurs de performance n'ont plus de secret pour vous ? Vous avez une forte vision business et ROI ? Alors ce poste de Key Account Amazon Junior H/F est peut-être fait pour vous. Au sein d'une équipe commerciale internationale, vous aurez en charge le développement des ventes auprès d'Amazon, mais également des autres pure players sur le territoire français pour l'ensemble des catégories de produits. Sur un portefeuille de clients en forte croissance, vous serez notamment en charge de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir la stratégie commerciale pour chacun de vos clients en accord avec la stratégie globale et locale</li> <li>- Identifier de nouveaux partenaires potentiels</li> <li>- Assurer les négociations commerciales avec chaque client de votre portefeuille</li> <li>- Gérer la visibilité et la disponibilité des gammes de produits</li> <li>- Suivre l'évolution des ventes de vos catégories pour en assurer la production et la disponibilité</li> <li>- Suivre vos KPI afin de faire croître les ventes, d'optimiser le ROI, et de mener des actions correctives avec les différents équipes concernées le cas échéant</li> </ul> <p>Et pour les plus ambitieux, vous aurez la possibilité de travailler sur des projets transverse internationaux. Profil recherché : Si vous vous sentez capable de relever ce défi, vous devez à présent avoir le profil suivant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Justifier d'une expérience de 3 ans minimum dans un environnement Digital Marketing et/ou Sales dans le secteur FMCG</li> <li>- Faire preuve d'agilité pour vous épanouir dans un environnement très matriciel, avec des équipes présentes dans différents pays</li> <li>- Aimer les challenges et faire preuve de beaucoup d'énergie</li> <li>- Avoir une importante capacité d'apprentissage et des bonnes compétences organisationnelles</li> <li>- Avoir une forte culture du résultat et une très forte orientation business</li> <li>- Justifier d'un tempérament analytique avéré, avoir le goût des chiffres et de la performance</li> <li>- Etre créatif et avoir une fibre intrapreneuriale et une capacité à innover</li> <li>- Parler anglais parfaitement couramment pour travailler dans un environnement international au quotidien</li> </ul> <p>Pour postuler cliquer ici.</p>
<b>Type de contrat</b>	Emploi
<b>Rémunération</b>	50-60/60-70 KEuros/an
<b>Métier</b>	Commercial / Ventes
<b>Société</b>	MPG France
<b>Localisation</b>	Home Office
<b>Pays</b>	France
<b>Expérience</b>	Débutant (-3 ans)
<b>Secteur</b>	SSII - Informatique - Éditeurs de logiciels